

Международный конкурс  
студенческих стартапов  
«БИЗНЕС-ГЕНЕРАЦИЯ – 2023»

**ПЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**  
**к стартап-проекту**

РАЙ ВКУСА «Если с дома выйти сложно – заказать доставку можно»

(полное название стартап-проекта)

Капитан команды – Синютин Юлия Сергеевна;

члены команды: Баран Ксения Вячеславовна;

Сидорук Дарья Константиновна;

Парфеев Ирина Сергеевна

Ф.И.О. автора(ов) – полностью

УО «Брестский государственный технический университет»

образовательное учреждение – полностью

Кривицкая Тамара Васильевна, старший преподаватель кафедры менедж-  
мента

Ф.И.О. коуч-консультанта (если есть) – полностью, должность

На современном этапе развития информационных технологий, средств транспорта и связи, способов передачи информации наблюдается не только стирание границ в Интернет сети, но и повышение мобильности населения. Благодаря достижениям технологического прогресса стираются расстояния, растут скорости, совершенствуется качество и увеличивается количество услуг, которые современный бизнес может предложить обществу.

Услуги в сфере общественного питания являются результатом деятельности предприятий данной сферы, основная цель которых заключается в удовлетворении потребности населения в питании.

Высокая комплексность и тесная взаимосвязь услуг общественного питания со всеми другими секторами сферы услуг делают этот сектор одним из важнейших в современное время.

Можно утверждать, что сектор общественного питания является важной частью социальной инфраструктуры, его роль достаточно значима и направлена на выполнение главной функции – *создания комплекса условий для развития экономики и обеспечения нормальной жизнедеятельности человека.*

Беря во внимание комплексность услуг рынка общественного питания, а также многочисленное количество участников процесса их потребления, очень важно более детально остановиться на специфических особенностях, которые являются общими для большинства услуг и характеристиками, которые являются отличительными.

Рассмотрев основные характеристики и составляющие рынка услуг общественного питания была разработана типовая модель, отражающая конкретные связи, возникающие между объектами и субъектами рынка. С помощью данной модели можно увидеть, как происходит формирование спроса и предложения на рынке общественного питания.

Бар «РАЙ ВКУСА» оказывает потребителям услуги по производству и реализации продуктов питания.

В условиях постоянно растущей конкуренции в отрасли, для повышения эффективности оказания услуг в целом и использования современных инструментов маркетинга в частности, наиболее целесообразным будет разработка и внедрения в процесс её деятельности применения такого современного инструмента маркетинга в повышении эффективности оказания услуг, как:

1. SEO оптимизация и раскрутка сайта.
2. Обеспечение комплексного технического обслуживания сайта.
3. Увеличение эффективности группы Бар РАЙ ВКУСА в «Вконтакте».
4. Создание аккаунта в социальных сетях «Instagram» и «TikTok».

SEO оптимизация и раскрутка сайта. Поисковое продвижение сайта – еще один важный инструмент, за счет которого потенциальные клиенты смогут легко найти сайт в поисковой системе. Поисковое продвижение сайта Бар РАЙ ВКУСА необходимо начать с оптимизации контента. Следует оптимизировать существующий контент сайта (тексты и фотографии) под ключевые слова, добавить новый контент. Затем необходимо приобрести ссылки на сайт Бар РАЙ ВКУСА с других тематических сайтов, что повысит авторитет сайта в глазах поисковых систем, и поспособствует повышению позиций в поисковой выдаче. Рекомендуются не только арендовать временные ссылки (с оплатой за месяц), но и закупить вечные ссылки, то есть навсегда. Временные ссылки следует закупить в автоматической системе продвижения сайтов WebEffector, вечные ссылки можно приобрести в таких системах, как GoGetLinks, Miralinx,

RotaPost. Приобретаемые ссылки должны быть как с анкором, так и без анкора, причем соотношение должно быть примерно 30 к 70. Это необходимо для того, чтобы приобретаемые ссылки учитывались поисковыми системами как естественные. В противном случае ссылки просто не будут учитываться поисковиками, и не повлияют на позиции сайта. Следует также учесть, что эффект от покупки ссылок проявится не раньше, чем через четыре–шесть месяцев.

Обеспечение комплексного технического обслуживания сайта. Контекстная реклама – это короткое текстовое объявление, которое размещается в выдаче поисковой системы, и показывается пользователю, если он ввел запрос, соответствующий тематике данного объявления. Наиболее популярными системами контекстной рекламы являются Яндекс Директ и Google Adwords, именно в этих системах рекомендуется создать рекламные объявления.

Продвижение сообщества «ВКонтакте» – важный инструмент интернет– маркетинга, который Бар РАЙ ВКУСА ранее не использовало в своей деятельности. Причина в том, что руководство не сумело оценить эффективность данного инструмента. Необходимо придерживаться следующих правил при работе в социальной сети «ВКонтакте»:

- ежемесячно составлять гибкий план публикаций;
- составить базу данных дружественных по тематике групп;
- публиковать новый контент не менее четырех раз в неделю;
- публиковать ссылки на сайт компании в постах (через три–четыре поста);
- размещать не менее одного видео и не менее одной фотогалереи в неделю;
- все посты иллюстрировать изображениями;
- оперативно удалять спам (в течение одного–двух часов);
- оперативно отвечать на комментарии и вопросы (в течение дня);
- проводить таргетированные рекламные кампании один–два раза в квартал;
- еженедельно мониторить появление новых групп по теме;
- ежедневно мониторить появление новых упоминаний компании в сети;
- не реже одного раза в месяц анализировать статистику активности в группе.

Особое внимание при продвижении сообщества «ВКонтакте» необходимо уделить контенту, который публикуется в сообществе. Контент должен быть актуальным и интересным пользователям, кроме того, необходимо четко разграничивать и чередовать посты, носящие развлекательный и рекламный характер.

Идеи контента могут быть следующими:

- новости Бар РАЙ ВКУСА, информация об акциях, конкурсах, новинках;
- информация об услугах Бар РАЙ ВКУСА;
- обзоры (в том числе ссылки на обзоры) продукции;
- положительные отзывы клиентов.

Создание аккаунтов в социальных сетях «Instagram» и «TikTok» поможет часто информировать потенциальных клиентов, показывая в ленте публикаций и новостей свои фото– и видеоматериалы с различных мероприятий и не только.

Для применения разработанных рекомендаций необходимо составить конкретную программу с указанием сроков выполнения намеченных задач. Все рекомендации разбиты на конкретные задачи, указаны сроки выполнения задачи, а также сотрудники, которые являются ответственным за выполнение.

В табл. 1 представлена программа реализации мероприятий по интернет-продвижению услуг Бар РАЙ ВКУСА.

**Таблица 1 Программа мероприятий по интернет-продвижению услуг Бар РАЙ ВКУСА**

| Рекомендуемое действие                                | Конкретные задачи                                                                                                                 | Сроки           |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 1                                                     | 2                                                                                                                                 | 3               |
| Запуск рекламной компании в Яндекс Директ             | 1 Составление рекламных объявлений                                                                                                | май, 2023 г.    |
|                                                       | 2 Настройка времени показа и регионов, где будут показаны объявления (время показа с 11.00-16.00, регион: г. Брест +радиус 10 км) | май, 2023 г.    |
| Запуск рекламной компании в Яндекс Директ             | 3 Выбор стратегии показов и установление цены клика (стоимость клика 10 коп.)                                                     | май, 2023 г.    |
| Продвижение сообщества в социальной сети «ВКонтакте»  | 1 Составление плана публикаций материалов в группе                                                                                | апрель, 2023 г. |
|                                                       | 2 Публикация нового контента не реже 4-х раз в неделю                                                                             | апрель, 2023 г. |
|                                                       | 3 Оптимизация контента сайта (текстов, фотографий) в соответствии с ключевыми словами                                             | май, 2023 г.    |
|                                                       | 4 Написание новых SEO-статей и публикаций для сайта                                                                               | май, 2023 г.    |
|                                                       | 5 Наращивание внешней ссылочной массы (аренда временных и закупка вечных ссылок с тематических сайтов)                            | май, 2023 г.    |
| Продвижение в социальных сетях «Instagram» и «TikTok» | 1 Регистрация личной страницы – представительства компании в социальных сетях «Instagram» и «TikTok»                              | апрель, 2023 г. |
|                                                       | 2 Рассылка личных приглашений участникам дружественных групп                                                                      | май, 2023 г.    |
|                                                       | 3 Составление плана публикаций для размещения в группе                                                                            | май, 2023 г.    |
|                                                       | 4 Размещение рекламы в дружественных группах и сообществах                                                                        | май, 2023 г.    |

Источник: собственная разработка автора

Проанализируем очередность применения мероприятий.

Первым по очередности мероприятием является *рекламная компания в Яндекс. Директ*. Настроить и запустить рекламную кампанию можно в течение нескольких часов, что позволит получить целевых посетителей на сайт в кратчайшие сроки. Единственным недостатком является ограничение бюджета. Если подобранные запросы являются высокочастотными, рекламный бюджет будет расходоваться достаточно быстро.

Данный инструмент интернет-маркетинга, как и контекстная реклама Яндекс.Директ, позволит достичь быстрых результатов.

Следует отметить, что при грамотной настройке рекламной компании, можно добиться минимальной цены клика, равной всего 5 копеек. Это делает таргетированную рекламу в социальной сети «Вконтакте» одним из самых привлекательных инструментов интернет-маркетинга.

**Продвижение сайта в поисковых системах** является долгоиграющим инструментом интернет-маркетинга, то есть положительный эффект будет сохраняться на протяжении долгого времени. Нелишним будет, перед продвижением сайта, провести поисковый аудит сайта.

**Поисковый аудит сайта (SEO-аудит)** – это исследование, выявляющее ошибки в содержимом страниц сайта, которые мешают сайту занять высокие места в поисковой выдаче. Необходимо протестировать сайт на совместимость с поисковыми системами, чтобы информация на сайте оперативно попадала в поисковики. Результатом поискового аудита сайта становится отчет, содержащий описание текущей ситуации и рекомендации по ее улучшению.

**Продвижение в социальных сетях «Instagram» и «TikTok»** запланировано на конец весны. Однако большинство потенциальных клиентов будут активно пользоваться интернетом, в частности социальными сетями, даже на отдыхе.

Перед реализацией предложенных мероприятий согласно установленной программе, необходимо разработать бюджет, затем оценить эффективность разработанных мероприятий. Бюджет мероприятий по продвижению услуг Бар РАЙ ВКУСА в интернет-среде представлен в табл. 2.

**Таблица 2 Бюджет мероприятий по продвижению услуг Бар РАЙ ВКУСА в интернет среде**

| Мероприятие                                          | Стоимость (руб.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Затраты (руб.) |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| 1                                                    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 4              |
| Рекламная кампания в Яндекс.Директ                   | Стоимость клика по конкурентным ключевым словам варьируется от 40 до 80 копеек. По решению руководства на рекламу Яндекс.Директ выделяется 300 рублей в месяц. $300 \times 6 = 1800$                                                                                                                                                                                                                                                            | 1800           |
| Продвижение сообщества в социальной сети «Вконтакте» | Стоимость продвижения складывается из:<br>1 Работа копирайтера по написанию и публикации контента в группе. Стоимость – 150 рублей в месяц.<br>2 Размещение рекламных постов в дружественных группах. Стоимость размещения варьируется от 50 до 150 рублей за 1 размещение. По решению руководства бюджет в месяц 90 рублей.<br>Итого стоимость 1 месяца продвижения в соц. сети «Вконтакте» оценивается в 240 рублей.<br>$240 \times 6 = 1140$ | 1140           |

|                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |      |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Продвижение в социальных сетях «Instagram» и «TikTok» | Стоимость продвижения в социальной сети «Instagram» складывается из:<br>1 Создание личной страницы предприятия в социальной сети. Бесплатно, поскольку данные работы будут выполняться штатным сотрудником.<br>2 Размещение рекламы в дружественных группах. Стоимость размещения рекламы в одной группе составляет от 100 до 180 рублей. По решению руководства на рекламу в «Instagram» и «TikTok» выделяется 340 рублей в месяц. $340 \times 3 = 1020$ | 1020 |
| Оптимизация и продвижение сайта в поисковых системах  | Стоимость поискового продвижения по выбранным ключевым словам согласно расчетам веб-студии, составит 240 рублей в месяц. $240 \times 4 = 960$                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 960  |
| Итого                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 4920 |

Источник: собственная разработка автора

Как видно из данных приведенной табл. 2, общие затраты на реализацию мероприятий составят около 4920 руб.

Таким образом экономический эффект при затратах в размере 4,92 тыс. руб. составит 52,98 тыс. руб. Из расчетов видим, что мероприятие по продвижению услуг Бар РАЙ ВКУСА в интернет среде, экономически обосновано.

Третьей мерой в рамках выбранной стратегии по увеличению количества обращений в Бар РАЙ ВКУСА является внедрение бонусной программы.

Современные методы поддержки покупательской лояльности можно условно разделить на методы, относящиеся к ассортиментной политике; неценовые - оказание помощи при совершении покупки, информационно-консультационные услуги и дополнительные удобства; ценовые - различные дисконтные программы.

Последний, самый известный и наиболее распространенный в Беларуси тип программ по привлечению и удержанию покупателей - дисконтные программы (и их упрощенная разновидность - разовые скидки). Суть их - в предоставлении клиенту выгоды в виде возврата части оплаченной стоимости товара непосредственно в момент покупки. Налицо сугубо материальная выгода: некий сэкономленный процент от стоимости товара, услуги.

Разовые акции направлены в основном на разовое привлечение покупателей, после чего пришедшие могут никогда в жизни больше не обратиться в организацию, если снова не узнают, что в автосервисе есть интересующая услуга (со скидкой).

Стратегическая цель дисконтной системы:

- привлечь большее количество клиентов;
- увеличить объем продаж и ускорить оборот капитала;
- увеличить прибыль предприятия.

Стратегическая задача дисконтной системы:

- заинтересовать постоянного клиента;
- проявить повышенное внимание при обслуживании;
- предоставить особые скидки;
- увеличить количество постоянных клиентов.

Главным инструментом дисконтной программы является «карта клиента». С учетом психологии клиентов разного пола, возраста и материального достатка, «Карта клиента» - это важнейший информационный документ:

- удостоверяющий право предъявителя на скидки, льготы, бонусы, призы, подарки и т.д.;
- подтверждающий его избранный социальный статус в обществе;
- дающий уверенность в постоянной возможности воспользоваться оплаченными привилегиями.

А с точки зрения маркетологов «карта клиента» является:

- безотказным инструментом для формирования базы данных постоянных клиентов;
- прочной связующей нитью для выстраивания с клиентами более тесных отношений;
- средством, помогающим прогнозировать спрос на отдельные группы товаров или услуг;
- средством, позволяющим отслеживать, какие услуги и товары перестали пользоваться спросом.

Бар РАЙ ВКУСА заказать к изготовлению во 2 квартале 2022 года 200 «Карт клиента». Изготовление одной карты с разработкой дизайна карты и логотипом стоит 1,45 руб. Для печати бонусных карт было выбрано Рекламно-Полиграфическое Предприятие УП «Логовест», изучив рынок данных услуг, выявлено, что данная организация предлагает самую низкую стоимость данной услуги в городе Бресте.

Таким образом затраты составят:

$$1,45 \times 200 = 290 \text{ руб.}$$

Для информационной поддержки дисконтной программы Бар РАЙ ВКУСА на 2023 год должна включать в себя интернет рассылку владельцам «Карт клиента» информации об акциях (рассылка будет осуществляться по электронной почте, на электронный адрес клиента, указанный в анкете при получении «Карта клиента»). По интернет-рассылке предприятие дополнительных затрат не несет.

По данным бухгалтерии Бар РАЙ ВКУСА выручка по данным услугам в 2021 году составила 3815 тыс.руб. Предполагаемая сумма скидок по отношению к выручке организации по услугам составит 10%:

$$3815 \times 10 : 100 = 381,5 \text{ тыс.руб.}$$

Исходя из опыта и показателей Бар РАЙ ВКУСА в предыдущие года, предполагаемый

### **Оценка экономической эффективности мероприятий в рамках предложенной программы**

В табл. 3 представлены годовые затраты на проведение предложенных мероприятий, а также рассчитан годовой ожидаемый экономический эффект.

**Таблица 3 Затраты на внедрение мероприятий и предполагаемый эффект**

| Наименование мероприятия                                 | Общая сумма затрат | Ожидаемый эффект |
|----------------------------------------------------------|--------------------|------------------|
| 1                                                        | 2                  | 3                |
| Интернет-продвижение предоставляемых услуг Бар РАЙ ВКУСА | 4,92 тыс.руб.      | +52,98 тыс.руб.  |
| Внедрение скидок                                         | 0,3 тыс.руб.       | +20,13 тыс.руб.  |

Источник: собственная разработка автора

Далее проведем расчет экономического эффекта от реализации мероприятия, то есть рассчитаем годовую сумму чистой прибыли от реализации мероприятий в табл. 3.2

**Таблица 3.2 Прогноз динамики показателей экономической эффективности реализации мероприятий**

| Показатели                                   | До внедрения мероприятий | После внедрения мероприятий |
|----------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 1                                            | 2                        | 3                           |
| Выручка от реализации без налогов, тыс. руб. | 16975                    | 20951                       |
| Налоги и отчисления из прибыли, тыс. руб.    | 16536                    | 20397,8                     |
| Чистая прибыль, тыс. руб.                    | 439                      | 553,2                       |

Источник: собственная разработка

Как показывает анализ показателей деятельности предприятия после внедрения предлагаемых мероприятий, экономическая эффективность предложенных мероприятий выражается через:

- увеличение количества обращений в Бар РАЙ ВКУСА;
- повышение качества услуг;
- повышение квалификации специалистов;
- повышению узнаваемости и репутации бренда;
- увеличение прибыли предприятия.

Таким образом из проведенного анализа исследуемого предприятия, была разработана наиболее подходящая для предприятия стратегия сохранения своей рыночной ниши и завоеванию новых рынков сбыта.

Для Бар РАЙ ВКУСА было предложено провести следующие мероприятия в рамках выбранных стратегий. Первой мерой в рамках выбранной стратегии в целях повышения узнаваемости и репутации бренда было предложено программа интернет-продвижения услуг Бара РАЙ ВКУСА.

В качестве второй меры, в рамках выбранной стратегии по увеличению количества обращений в Бар РАЙ ВКУСА, предложено внедрение бонусной программы. Экономический эффект при затратах в размере 0,3 тыс. руб. составит 20,13 тыс. руб.

Благодаря предложенным рекомендациям предприятию удастся увеличить прибыль, что обусловит положительное значение всех показателей деятельности предприятия. Как итог, в результате реализации предложенных мероприятий наблюдается повышение эффективности оказанных услуг, что говорит о том, что предложенные мероприятия повысят прибыль Бара РАЙ ВКУСА.

## ПРЕЗЕНТАЦИЯ К СТАРТАП-ПРОЕКТУ

«РАЙСКОЕ НАСЛАЖДЕНИЕ»

# РАЙ ВКУСА

Попробуй наше фирменное Rollotto!

Участники: Синютич Юлия Сергеевна, Баран Ксения Вячеславовна, Сидорук Дарья Константиновна, Парфеев Ирин Сергеевна.  
Руководитель: Кривицкая Т.В.

## ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

- 1. SEO оптимизация и раскрутка сайта.
- 2. Обеспечение комплексного технического обслуживания сайта.
- 3. Увеличение эффективности группы Бар РАЙ ВКУСА в «Вконтакте».
- 4. Создание аккаунта в социальных сетях «Instagram» и «TikTok».

## РЕКЛАМА

- **Контекстная реклама** – это короткое текстовое объявление, которое размещается в выдаче поисковой системы, и показывается пользователю, если он ввел запрос, соответствующий тематике данного объявления.

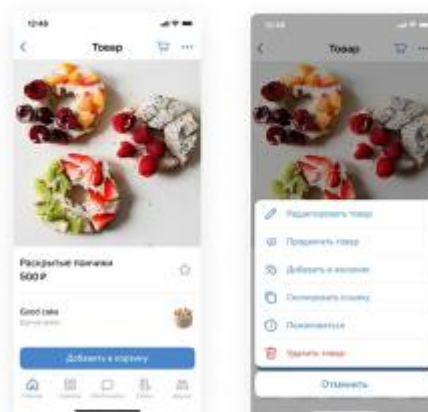


## ПРОДВИЖЕНИЕ СООБЩЕСТВА «ВКОНТАКТЕ»

**Продвижение сообщества «ВКонтакте»** – важный инструмент интернет-маркетинга, который Бар РАЙ ВКУСА ранее не использовало в своей деятельности.

**Правил при работе в социальной сети «ВКонтакте»:**

- ежемесячно составлять гибкий план публикаций;
- составить базу данных дружественных по тематике групп;
- публиковать новый контент не менее четырех раз в неделю;



- размещать не менее одного видео и не менее одной фотогалереи в неделю;
- все посты иллюстрировать изображениями;
- оперативно удалять спам;
- оперативно отвечать на комментарии и вопросы;
- проводить таргетированные рекламные кампании один–два раза в квартал;
- еженедельно мониторить появление новых групп по теме;
- ежедневно мониторить появление новых упоминаний компании в сети;
- не реже одного раза в месяц анализировать статистику активности в группе.

## ИДЕИ КОНТЕНТА

- новости Бара **РАЙ ВКУСА**, информация об акциях, конкурсах, новинках;
- информация об услугах Бара **РАЙ ВКУСА**;
- обзоры (в том числе ссылки на обзоры) продукции;
- положительные отзывы клиентов.



## ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЮ

| Рекомендуемое действие                    | Конкретные задачи                                                                                                                 | Сроки        |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 1                                         | 2                                                                                                                                 | 3            |
| Запуск рекламной компании в Яндекс Директ | 1 Составление рекламных объявлений                                                                                                | май, 2023 г. |
|                                           | 2 Настройка времени показа и регионов, где будут показаны объявления (время показа с 11.00-16.00, регион: г. Брест +радиус 10 км) | май, 2023 г. |

| 1                                                    | 2                                                                                                       | 3               |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Запуск рекламной компании в Яндекс Директ            | 3 Выбор стратегии показов и установление цены клика (стоимость клика 10 коп.)                           | май, 2023 г.    |
| Продвижение сообщества в социальной сети «ВКонтакте» | 1 Составление плана публикаций материалов в группе                                                      | апрель, 2023 г. |
|                                                      | 2 Публикация нового контента не реже 4-х раз в неделю                                                   | апрель, 2023 г. |
|                                                      | 3 Оптимизация контента сайта (текстов, фотографий) в соответствии с ключевыми словами                   | май, 2023 г.    |
|                                                      | 4 Написание новых SEO-статей и публикаций для сайта                                                     | май, 2023 г.    |
|                                                      | 5 Нарращивание внешней ссылочной массы (аренда временных и закупка вечных ссылок с тематических сайтов) | май, 2023 г.    |

| 1                                                     | 2                                                                                                    | 3               |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Продвижение в социальных сетях «Instagram» и «TikTok» | 1 Регистрация личной страницы – представительства компании в социальных сетях «Instagram» и «TikTok» | апрель, 2023 г. |
|                                                       | 2 Рассылка личных приглашений участникам дружественных групп                                         | май, 2023 г.    |
|                                                       | 3 Составление плана публикаций для размещения в группе                                               | май, 2023 г.    |
|                                                       | 4 Размещение рекламы в дружественных группах и сообществах                                           | май, 2023 г.    |

## БЮДЖЕТ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ УСЛУГ

| Мероприятие                                          | Стоимость (руб.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Затраты (руб.) |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| 1                                                    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 4              |
| Рекламная кампания в Яндекс.Директ                   | Стоимость клика по конкурентным ключевым словам варьируется от 40 до 80 копеек. По решению руководства на рекламу Яндекс.Директ выделяется 300 рублей в месяц. $300 \times 6 = 1800$                                                                                                                                                                                                                                                         | 1800           |
| Продвижение сообщества в социальной сети «ВКонтакте» | Стоимость продвижения складывается из:<br>1 Работа копирайтера по написанию и публикации контента в группе. Стоимость – 150 рублей в месяц.<br>2 Размещение рекламных постов в дружественных группах. Стоимость размещения варьируется от 50 до 150 рублей за 1 размещение. По решению руководства бюджет в месяц 90 рублей. Итого стоимость 1 месяца продвижения в соц. сети «ВКонтакте» оценивается в 240 рублей.<br>$240 \times 6 = 1140$ | 1140           |

|                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |      |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Продвижение в социальных сетях «Instagram» и «TikTok» | Стоимость продвижения в социальной сети «Instagram» складывается из:<br>1. Создание личной страницы предприятия в социальной сети. Бесплатно, поскольку данные работы будут выполняться штатным сотрудником.<br>2. Размещение рекламы в дружественных группах. Стоимость размещения рекламы в одной группе составляет от 100 до 180 рублей. По решению руководства на рекламу в «Instagram» и «TikTok» выделяется 340 рублей в месяц. $340 \times 3 = 1020$ | 1020 |
| Оптимизация и продвижение сайта в поисковых системах  | Стоимость поискового продвижения по выбранным ключевым словам согласно расчетам веб-студии, составит 240 рублей в месяц. $240 \times 4 = 960$                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 960  |
| Итого                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 4920 |

## ВНЕДРЕНИЕ БОНУСНОЙ ПРОГРАММЫ

*Современные методы поддержки покупательской лояльности можно условно разделить на:*

- методы, относящиеся к ассортиментной политике;
- неценовые - оказание помощи при совершении покупки, информационно-консультационные услуги и дополнительные удобства;
- ценовые - различные дисконтные программы.



## КАРТА КЛИЕНТА

**Карта клиента** - это важнейший информационный документ:

- удостоверяющий право предъявителя на скидки, льготы, бонусы, призы, подарки и т.д.;
- подтверждающий его избранный социальный статус в обществе;
- дающий уверенность в постоянной возможности воспользоваться оплаченными привилегиями.



## ЗАТРАТЫ НА ВНЕДРЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ И ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ ЭФФЕКТ

| Наименование мероприятия                                 | Общая сумма затрат | Ожидаемый эффект |
|----------------------------------------------------------|--------------------|------------------|
| 1                                                        | 2                  | 3                |
| Интернет-продвижение предоставляемых услуг Бар РАЙ ВКУСА | 4,92 тыс.руб.      | +52,98 тыс.руб.  |
| Внедрение скидок                                         | 0,3 тыс.руб.       | +20,13 тыс.руб.  |

## ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ

| Показатели                                   | До внедрения мероприятий | После внедрения мероприятий |
|----------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 1                                            | 2                        | 3                           |
| Выручка от реализации без налогов, тыс. руб. | 16975                    | 20951                       |
| Налоги и отчисления из прибыли, тыс. руб.    | 16536                    | 20397,8                     |
| Чистая прибыль, тыс. руб.                    | 439                      | 553,2                       |

## СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

*Благодаря предложенным рекомендациям предприятию удастся увеличить прибыль, что обусловит положительное значение всех показателей деятельности предприятия. Как итог, в результате реализации предложенных мероприятий наблюдается повышение эффективности оказанных услуг, что говорит о том, что предложенные мероприятия повысят прибыль Бара РАЙ ВКУСА.*

